

PANORAMA NO MERCADO DE F&A (FUSÕES E AQUISIÇÕES) NO BRASIL/ ENERGIA E OPORTUNIDADES/ RETORNOS NO SEGMENTO DE ENERGIA/ EOL NO BRASIL

6 de Outubro de 2017

CAPITAL INVEST

M&A Advisors



ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

- O que está acontecendo em F&A no Brasil?
- Por que esta movimentação?

O processo de compra ou venda de uma empresa

Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

- Comprador - Investidor
- Vendedor – Empresário

Análise de ganhos, riscos e tendências no mercado eólico

CAPITAL INVEST ASSESSORA FINANCEIRAMENTE EM FUSÕES E AQUISIÇÕES DE EMPRESAS

ACUMULAMOS MAIS DE R\$20bi EM MAIS DE 50 TRANSAÇÕES NOS ÚLTIMOS ANOS

CAPITAL INVEST é uma “boutique”, com presença no Brasil e na Europa, que assessora financeiramente:

- **A empreendedores e empresas brasileiras na venda de ativos a investidores nacionais e internacionais.**
- **A investidores nacionais e internacionais na aquisição de ativos no Brasil.**

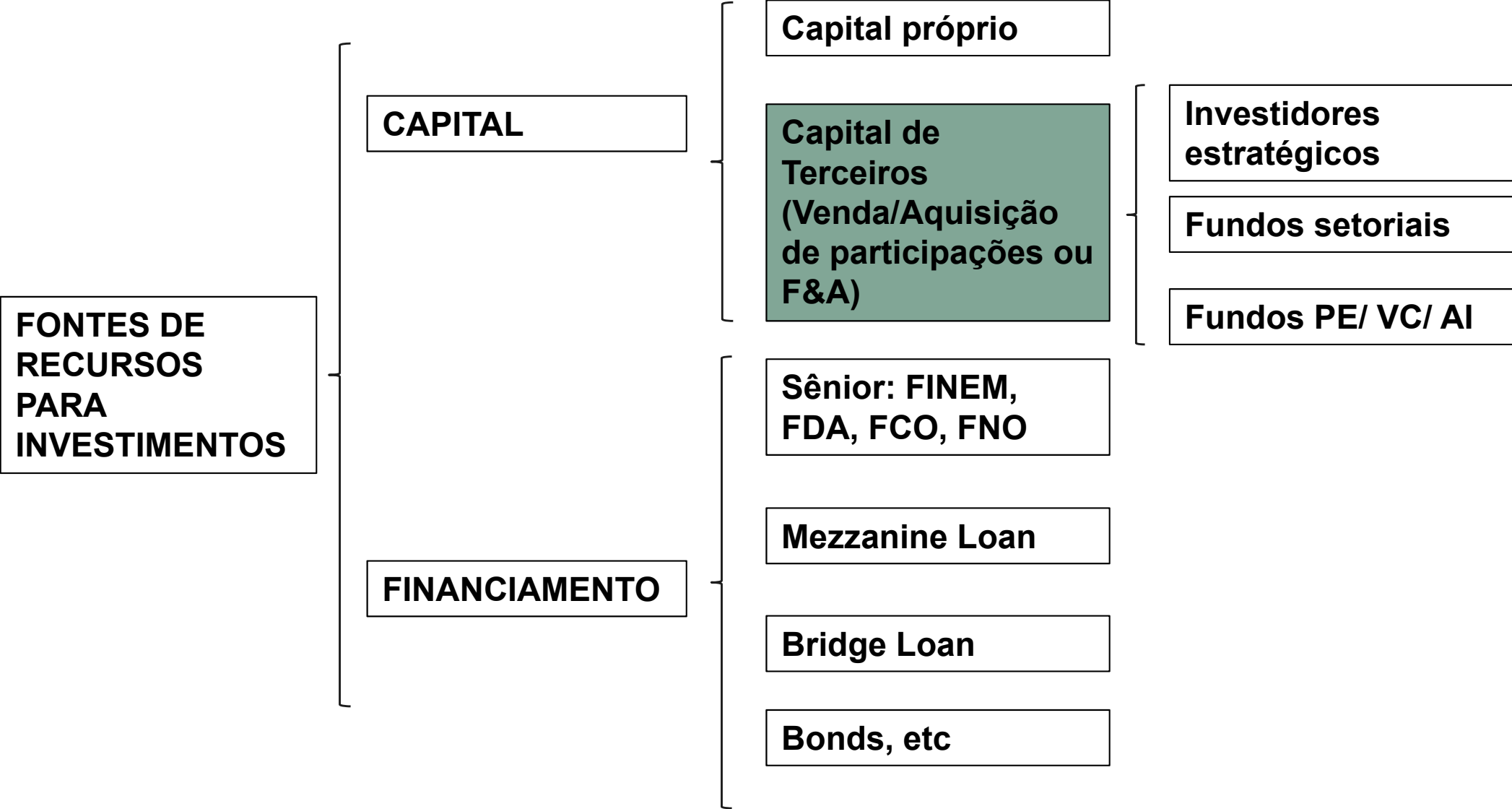
CAPITAL INVEST assessora financeiramente e lidera todas as fases do processo de compra ou venda de projetos ou empresas, incluindo:

- **Seleção de ativos (apenas em caso de compra).**
- **Modelagem financeira e avaliação de ativos ou empresas.**
- **Road show (apenas em caso de venda).**
- **Oferta não vinculante.**
- **Due Diligence.**
- **Oferta vinculante e negociações até a assinatura do contrato.**

Os sócios e associados da CAPITAL INVEST acumulam uma experiência em transações de F&A de mais de R\$20bi em mais de 50 transações nos últimos anos.



ESTA APRESENTAÇÃO TEM COMO FOCO O ASPECTO FINANCEIRO DE TRANSAÇÕES QUE IMPLICAM EM VENDA DE PARTICIPAÇÕES



 Foco principal do assessoramento da CI, e desta apresentação.

ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

- O que está acontecendo em F&A no Brasil?
- Por que esta movimentação?

O processo de compra ou venda de uma empresa

Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

- Comprador - Investidor
- Vendedor – Empresário

Análise de ganhos, riscos e tendências no mercado eólico

ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

•O que está acontecendo em F&A no Brasil?

•Por que esta movimentação?

O processo de compra ou venda de uma empresa

Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

- Comprador - Investidor
- Vendedor – Empresário

Análise de ganhos, riscos e tendências no mercado eólico

NOTÍCIAS SUGEREM QUE O MERCADO DE F&A NO SEGMENTO DE ENERGIA NO BRASIL ESTÁ MAIS ATIVO DO QUE NUNCA

Outubro 2017. Statoil investe US\$ 25 milhões em projeto de energia solar brasileiro

Outubro 2017. Eletrosul (da Eletrobrás) irá incorporar a CGTEE

Setembro 2017. Engie leva hidrelétrica Jaguará no leilão da Cemig, com lance de R\$ 2,17 bi

Agosto 2017. A Canadense Brookfield compra linhas de transmissão aos irmãos Batista por R\$1bi

Agosto 2017. Grupo Americano TPG (Texas Pacific Group) oferece R\$ 1,8 bi por ativos da Abengoa

Julho 2017. Com reforma no setor, Eletrobras pode privatizar até 14 usinas hidrelétricas

Julho 2017. Power China, Brookfield e Oak Tree Capital Management interessados na Renova Energia (Cemig/ Light).

Julho 2017. Britânica Actis desembolsa US\$ 50 milhões por seis parques eólicos da Gestamp Renewable Energy.

Julho 2017. Cemig vai vender sua participação nas distribuidoras Gasmig e Light.

Julho 2017. A chinesa State Power Investment Corp. (SPIC) interessada na participação da Cemig na UHE Santo Antônio.

Julho 2017. Rio Energy, geradora eólica do PE Denham Capital mira energia solar no Brasil

Julho 2017. A Omega Energia lançará uma oferta inicial de ações (IPO) que deve movimentar cerca de R\$ 1 bilhão.

Julho 2017. Chesf vai colocar a venda 13 empreendimentos

Julho 2017. Privatização de hidrelétricas poderá render R\$ 53 bilhões

Julho 2017. Incorporação da Elektro pela Neoenergia é aprovada sem restrições pelo Cade

Junho 2017. Fundo do investidor britânico Guy Saxton, o Brazil Iron, quer injetar £ 1 bilhão em ativos de transmissão da Eletrobrás

Junho 2017. Estatal canadense Hydro Quebec, interessada na Companhia Energética de São Paulo (Cesp)

Junho 2017. Estatais Cemig (MG), Cesp (SP); Copel (PR), CEB (DF), CEEE (RS) e Eletrobrás poderão atrair R\$30bi.

Junho 2017. Fundo norte-americano Darby busca ativos de energia renovável no Brasil

Junho 2017. Francesa EDF assume controle de novo projeto solar no Brasil

Junho 2017. Grupo franco-belga Engie mira ativos de transporte e distribuição de gás

Mai 2017. Echoenergia, da Actis, compra ativos da Casa dos Ventos

Mai 2017. Investimento estrangeiro em infraestrutura sobe 500% no ano

Mai 2017. PE americano First Reserve negocia a aquisição de parques eólicos da brasileira Queiroz Galvão Energia

Mai 2017. Taesa vê folga financeira e se prepara para disputar aquisições de ativos

Abril 2017. Grupo franco-belga Engie diz ter mais de 15 interessados em térmicas a carvão

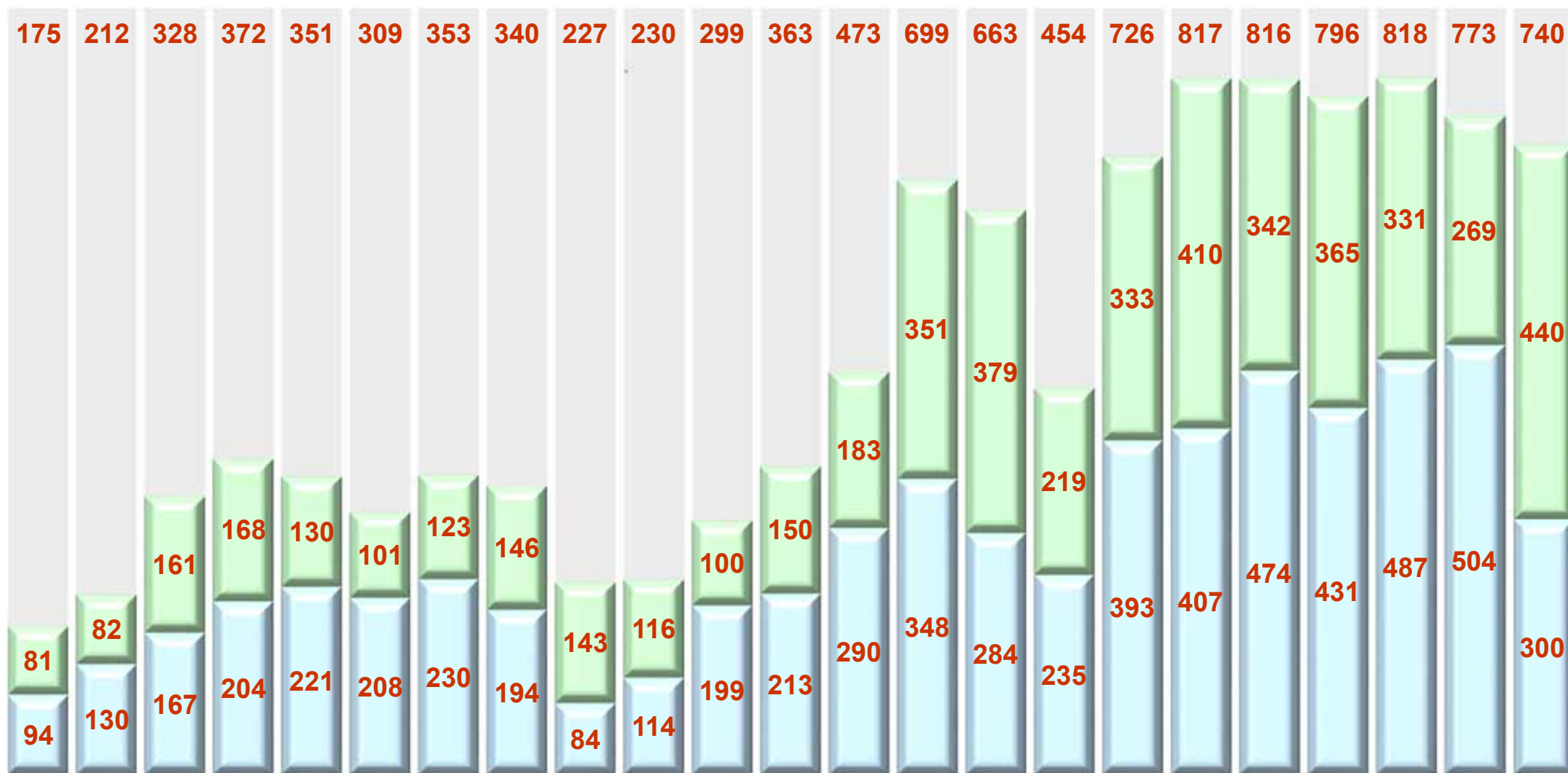
Abril 2017. Americana AES Tietê fecha compra de complexo da Renova por R\$600 mi

Abril 2017. Chinesa ZEPC negocia entrada na hidrelétrica de Belo Monte



2016 TEVE QUEDA NO NÚMERO DE F&A PUXADAS PELA QUEDA NA ENTRADA DE CAPITAL ESTRANGEIRO.

1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016



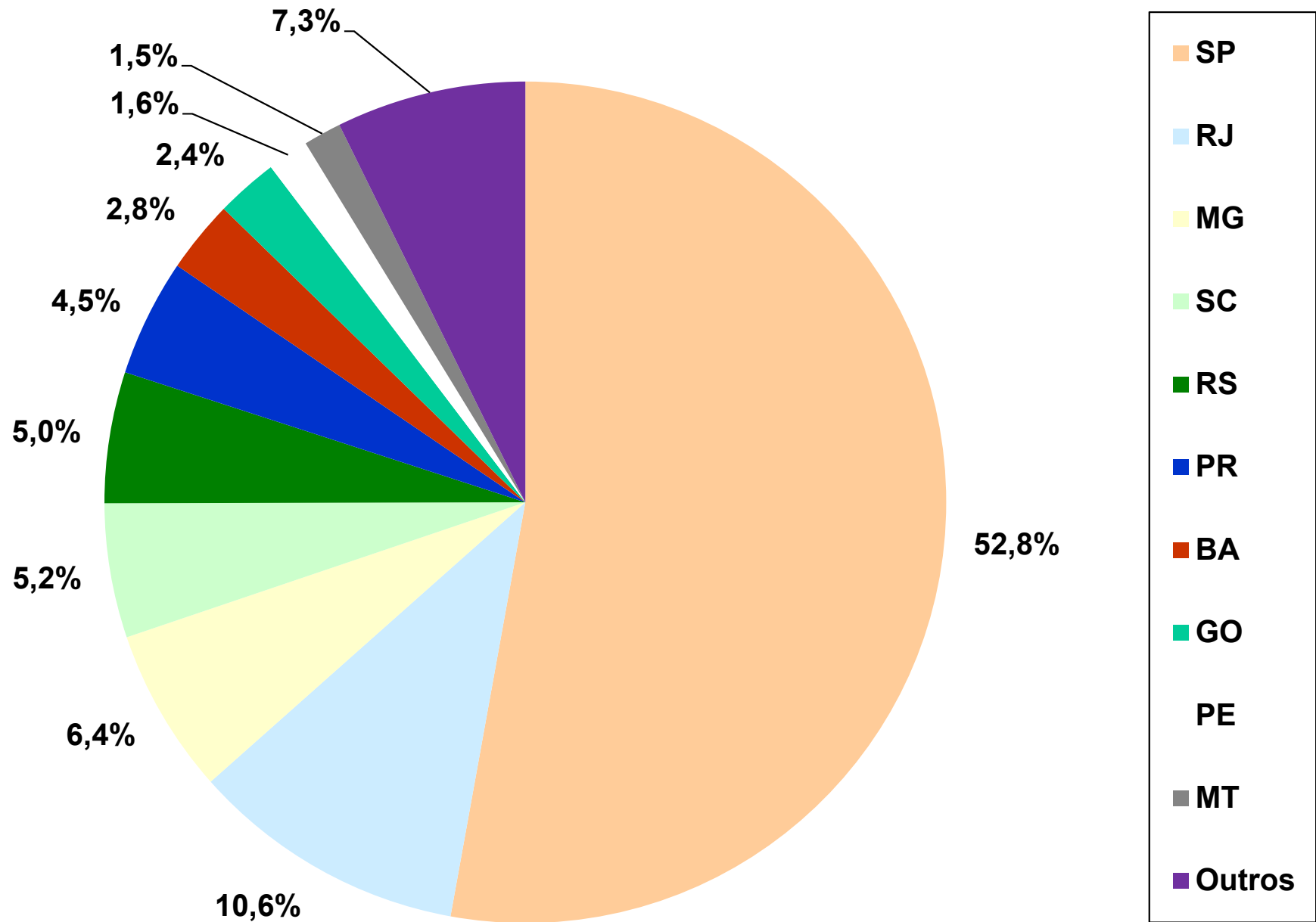
■ Total ■ Cross Border ■ Domestic

Fonte: KPMG



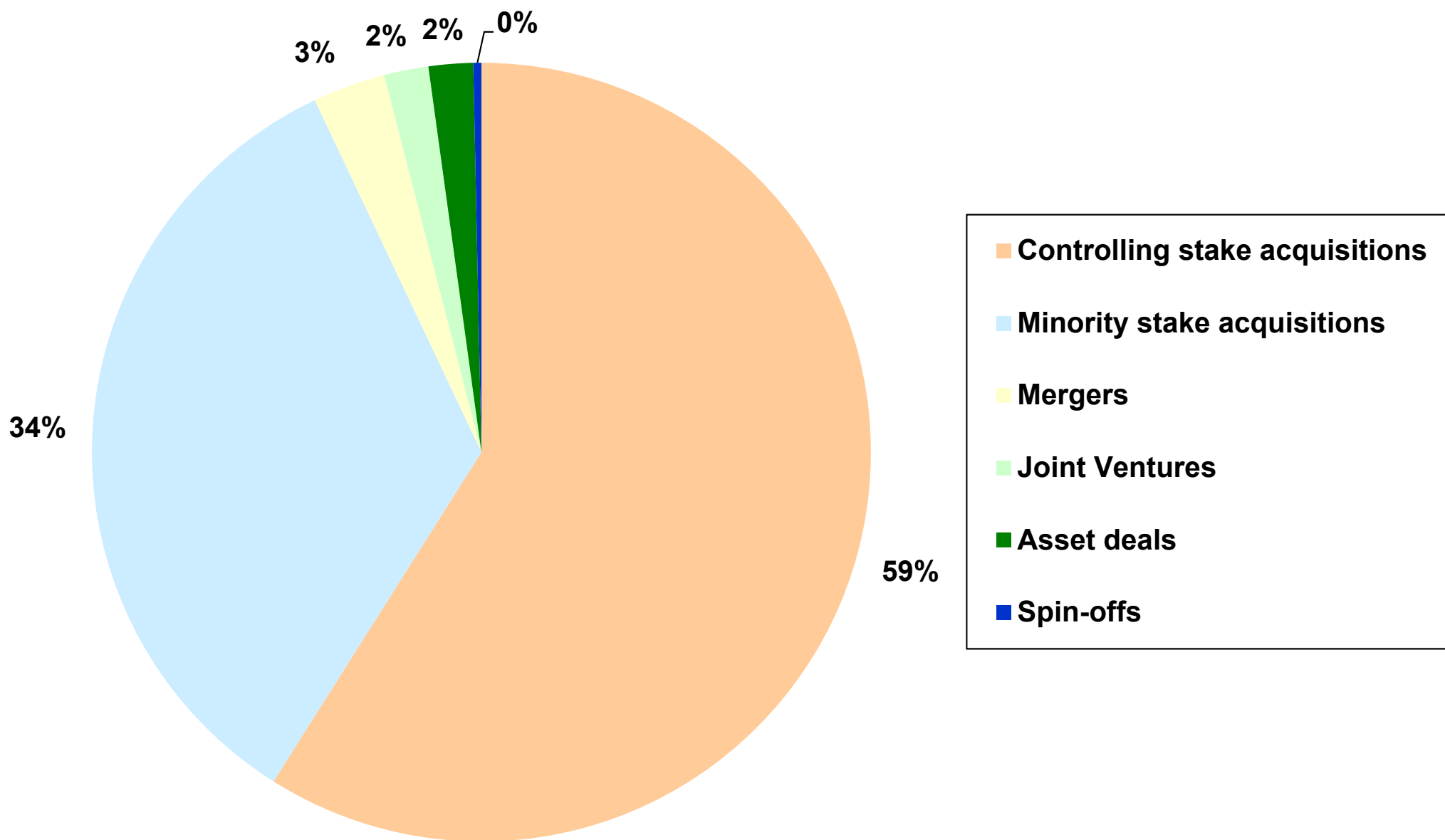
OS ESTADOS MAIS ATIVOS EM F&A FORAM SP, RJ, MG E SC

Percentagem de número de transações – ano 2016



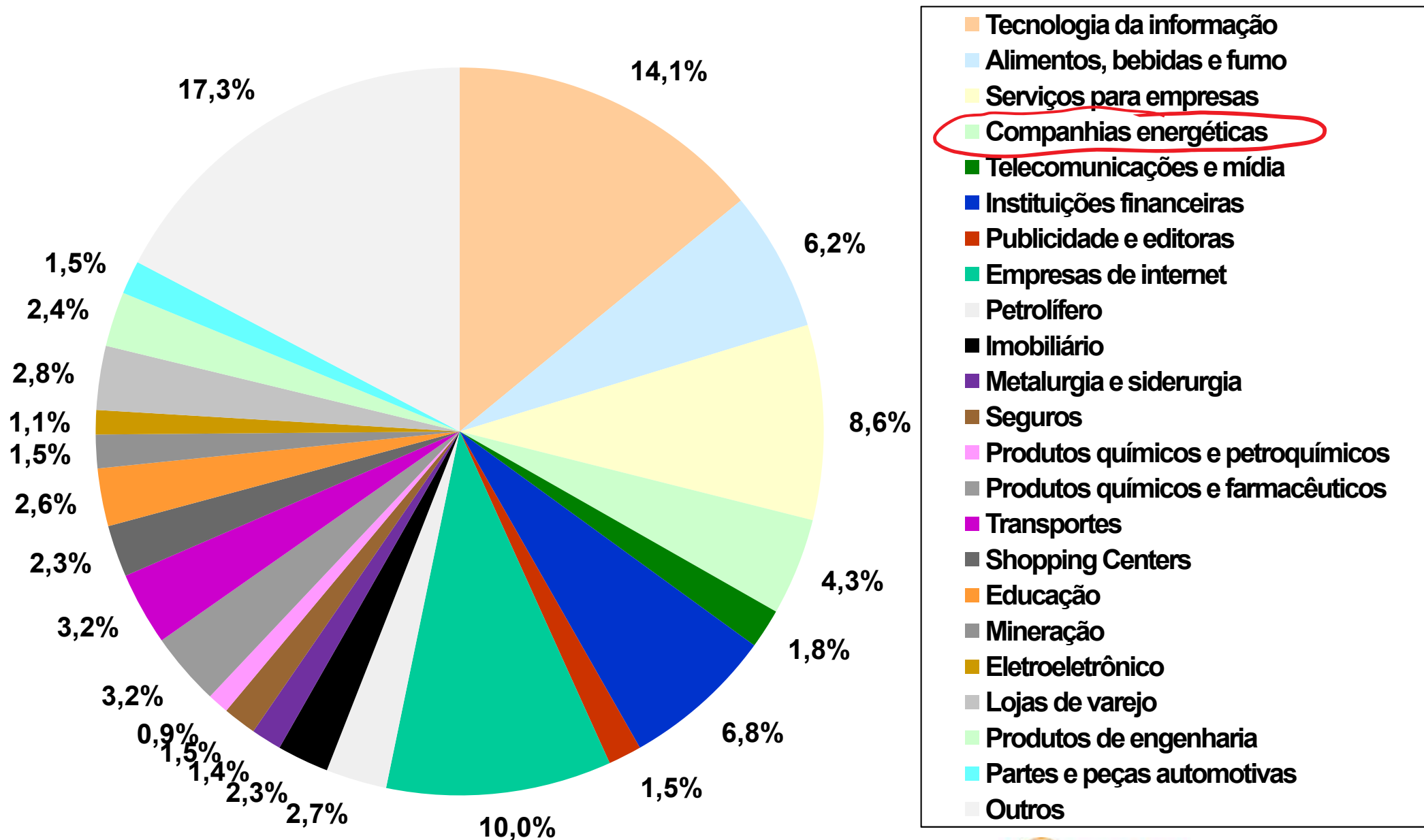
DO TOTAL DE TRANSAÇÕES, A MAIORIA CORRESPONDE A AQUISIÇÕES E A COMPRAS MINORITÁRIAS

Percentagem de número de transações por tipo – ano 2016



OS SEGMENTOS TI, ALIMENTOS, SERVIÇOS E ENERGIA FORAM OS MAIS ATIVOS EM NÚMERO DE TRANSAÇÕES DURANTE O ANO 2016

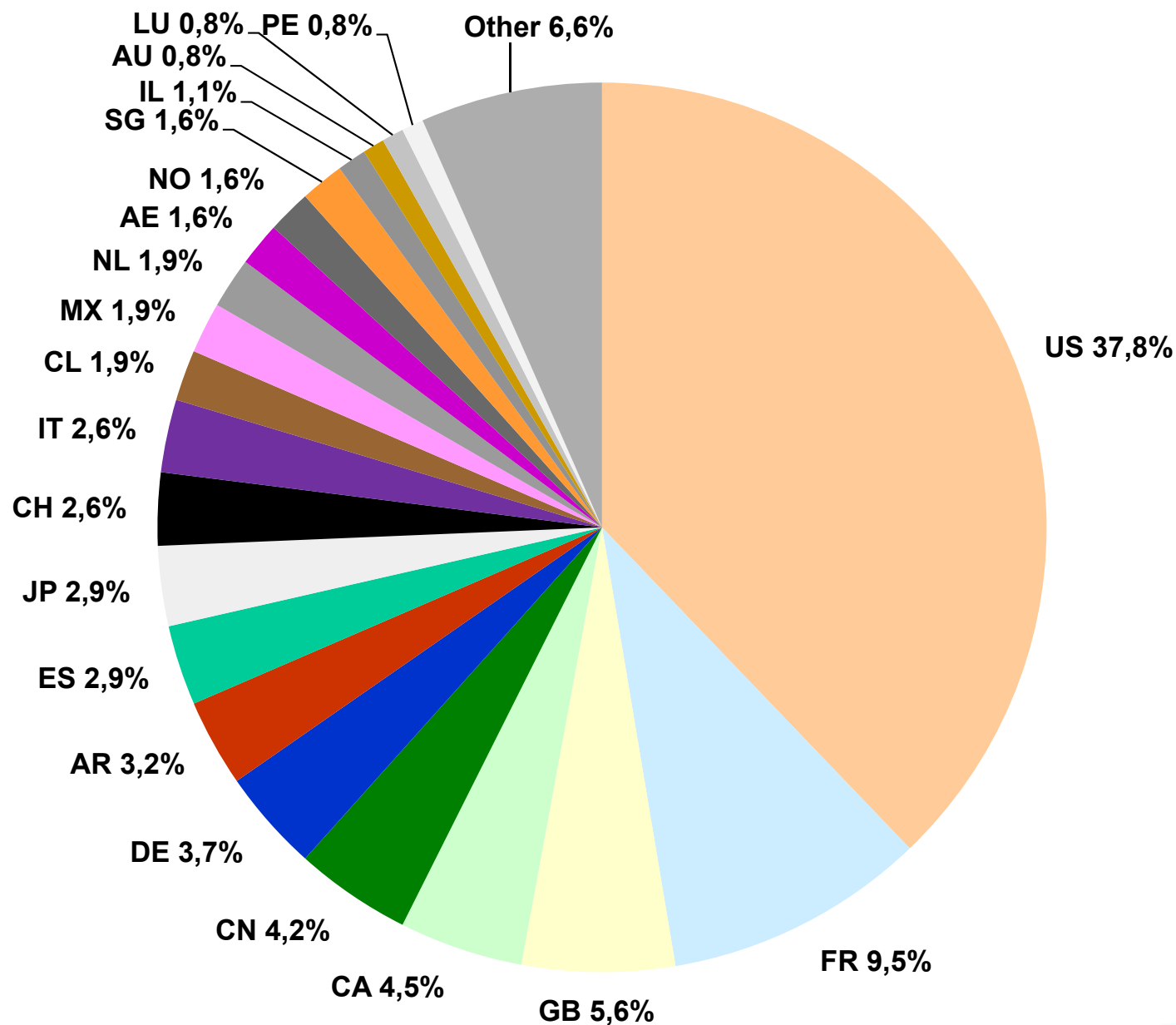
Percentagem de número de transações por segmento – ano 2016



- Tecnologia da informação
- Alimentos, bebidas e fumo
- Serviços para empresas
- **Companhias energéticas**
- Telecomunicações e mídia
- Instituições financeiras
- Publicidade e editoras
- Empresas de internet
- Petrolífero
- Imobiliário
- Metalurgia e siderurgia
- Seguros
- Produtos químicos e petroquímicos
- Produtos químicos e farmacêuticos
- Transportes
- Shopping Centers
- Educação
- Mineração
- Eletroeletrônico
- Lojas de varejo
- Produtos de engenharia
- Partes e peças automotivas
- Outros

OS PRINCIPAIS INVESTIDORES ESTRANGEIROS EM 2016 FORAM: EUA, FRANÇA, REINO UNIDO, CANADÁ, CHINA E ALEMANHA

Percentagem de número de transações envolvendo investimentos no Brasil por país – ano 2016



US - Estados Unidos
FR - França
GB - Reino Unido
CA - Canadá
CN - China
DE - Alemanha
AR - Argentina
ES - Espanha
JP - Japão
CH - Suíça
IT - Itália
CL - Chile
MX - México
NL - Holanda
AE - Emirados Árabes Unidos
NO - Noruega
SG - Singapura
IL - Israel
AU - Austrália
LU - Luxemburgo
PE - Peru

ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

- O que está acontecendo em F&A no Brasil?

- Por que esta movimentação?

O processo de compra ou venda de uma empresa

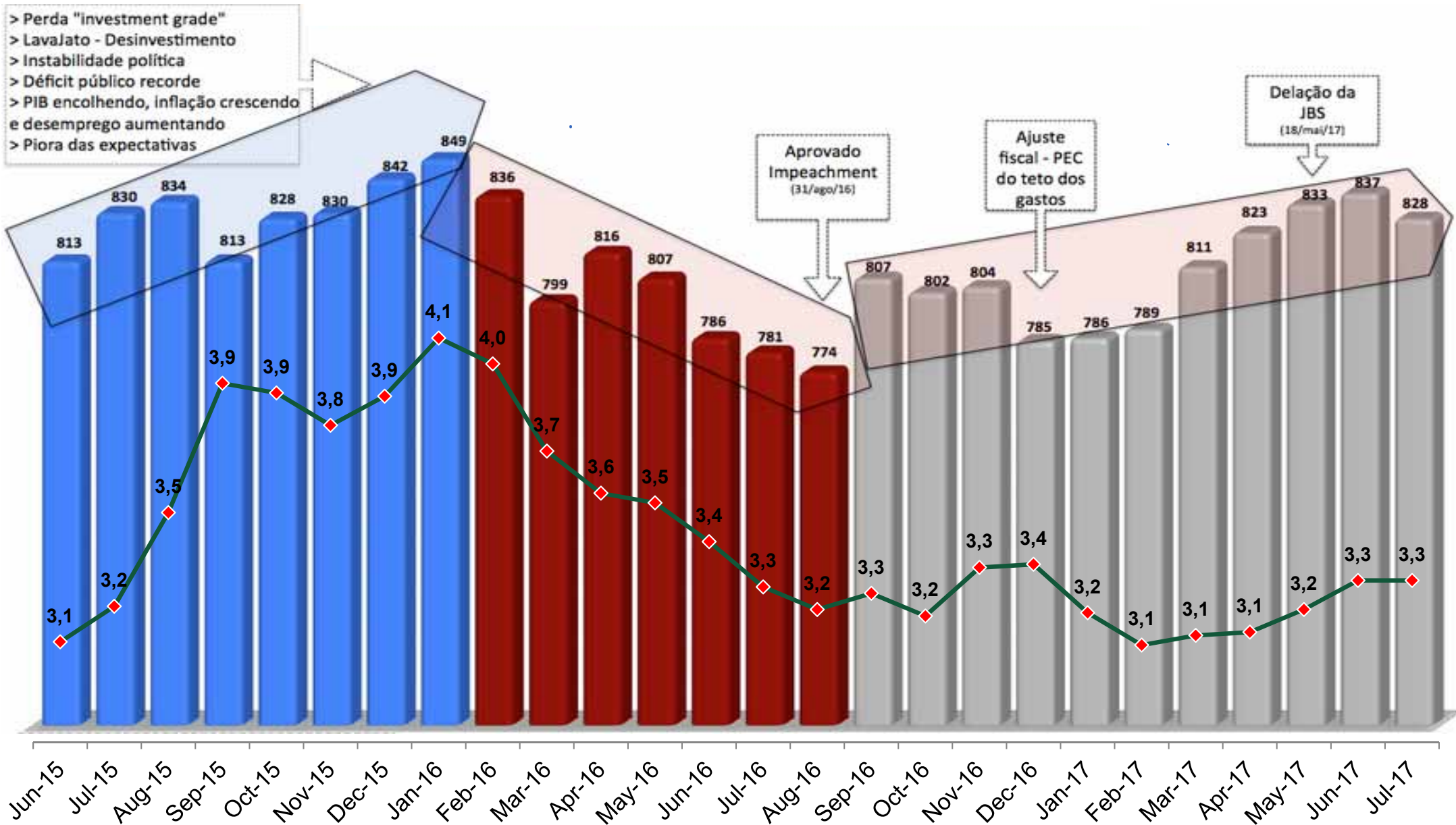
Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

- Comprador - Investidor
- Vendedor – Empresário

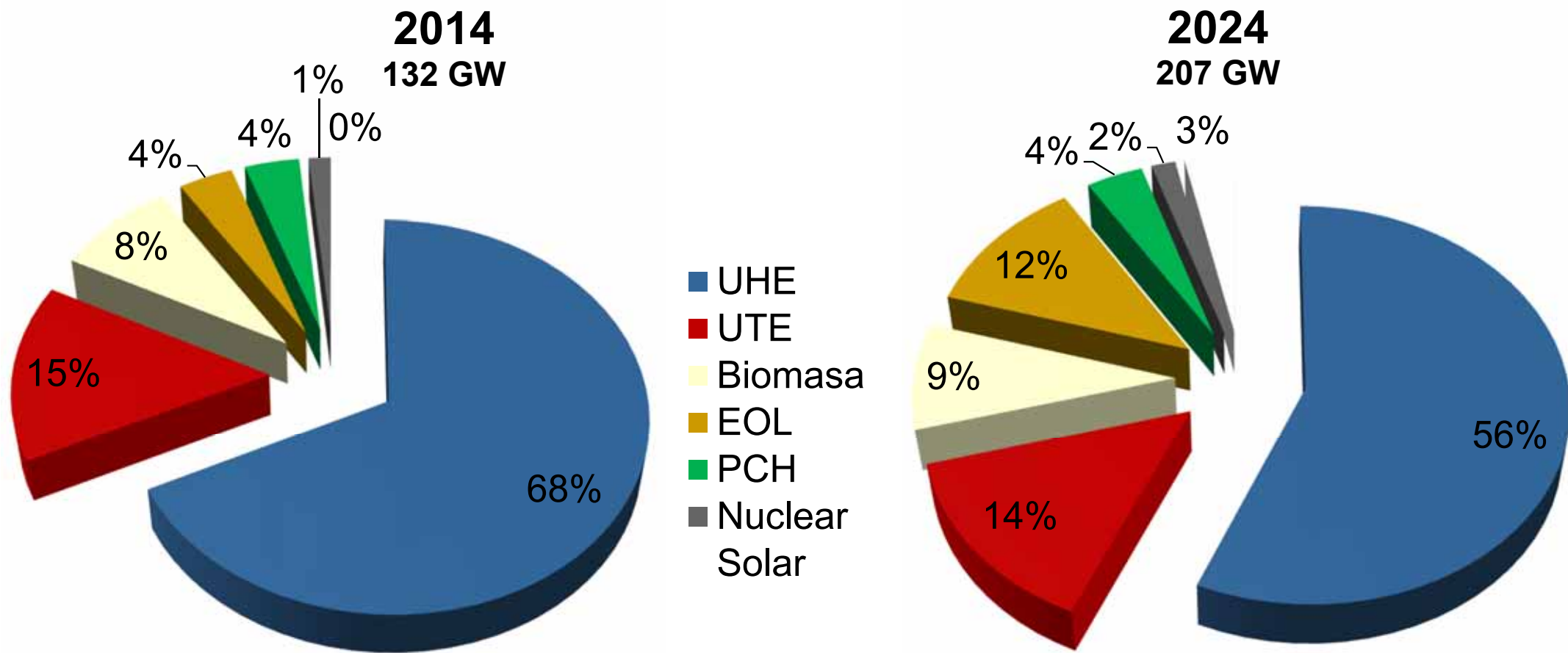
Análise de ganhos, riscos e tendências no mercado eólico

ALGUNS MOTIVOS DA MOVIMENTAÇÃO EM F&A NO BRASIL

Número de Transações – Acum. 12 meses vs. taxa de cambio R\$/US\$

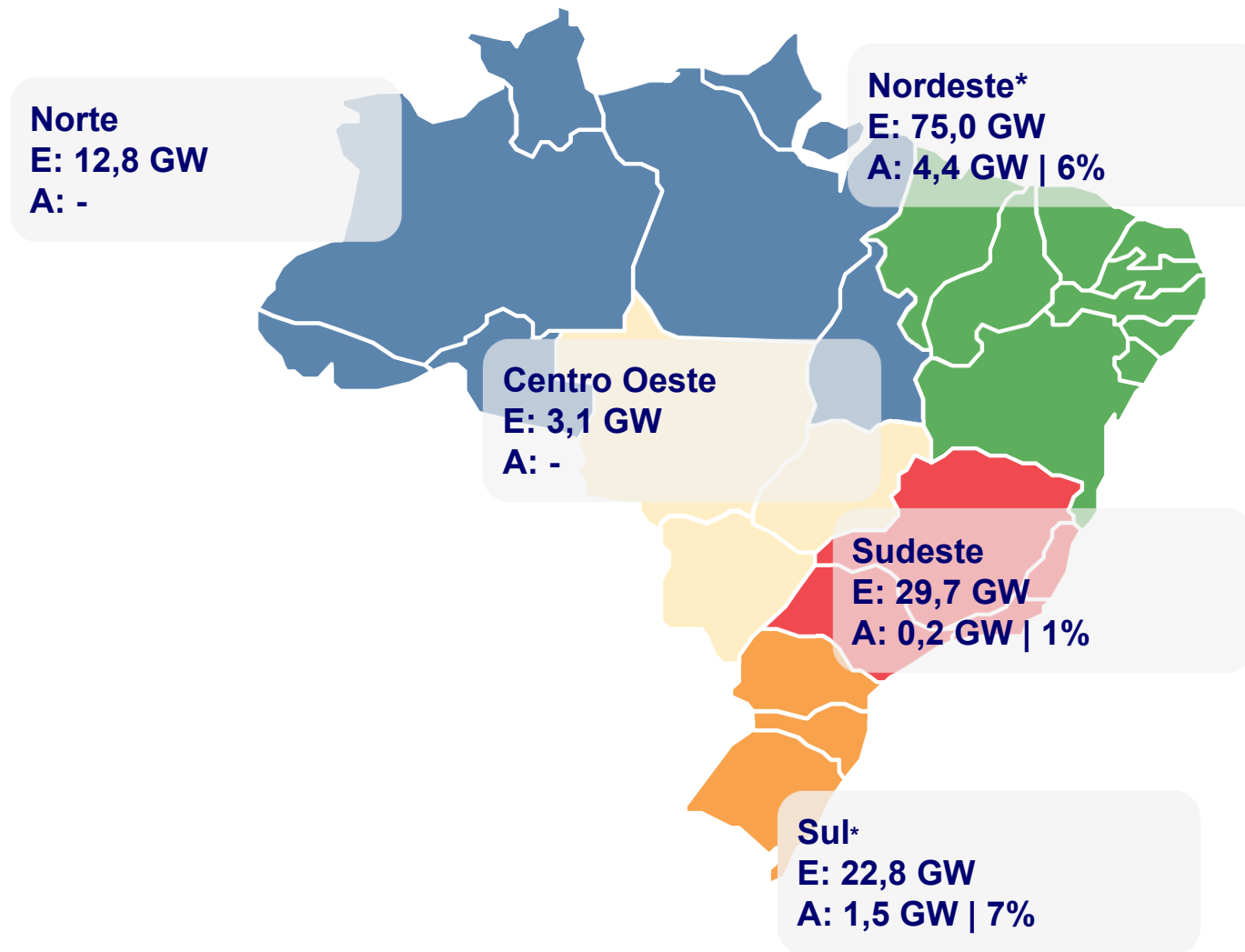


O BRASIL DEVERIA INSTALAR 75 GW ATÉ 2024



O BRASIL APROVEITA MENOS DE 7% DE SEU POTENCIAL DE GERAÇÃO EM USINAS EÓLICAS

Potencial Existente (E) x Aproveitado (A)

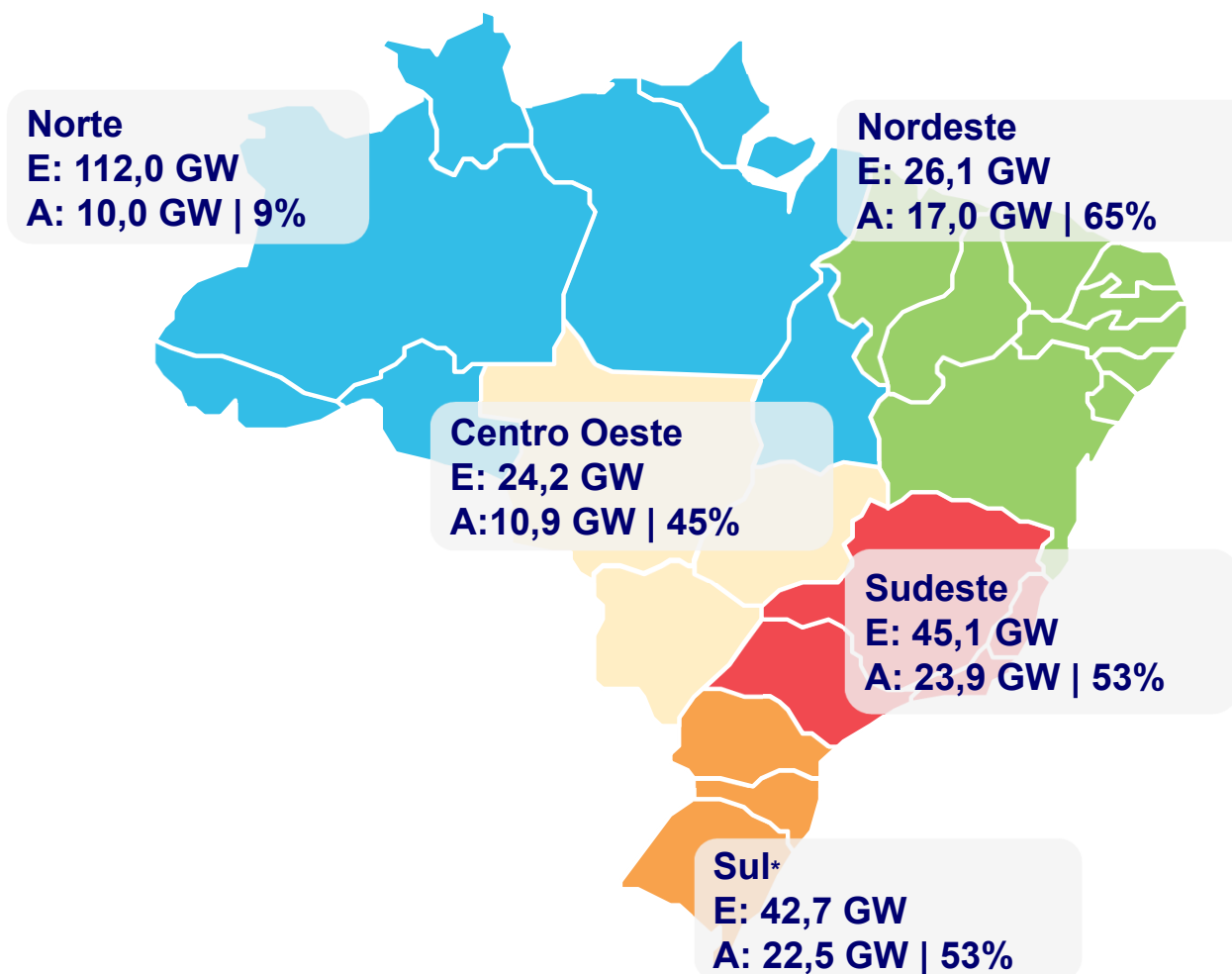


(*) O potencial eólico brasileiro a 50m é de 143GW. Para 100m, o potencial seria de 300GW, excluindo offshore.

Fonte: Atlas do Potencial Eólico Brasileiro, EPE Plano Decenal de Expansão – PDE 2021, ONS.

O BRASIL APROVEITOU APENAS 32% DO POTENCIAL HIDRELÉTRICO EXISTENTE DE 250MW

Potencial
Existente (E) x Aproveitado (A)



ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

- O que está acontecendo em F&A no Brasil?
- Por que esta movimentação?

O processo de compra ou venda de uma empresa

Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

- Comprador - Investidor
- Vendedor – Empresário

Análise de ganhos, riscos e tendências no mercado eólico

CADA FASE DO PROCESSO DE F&A DEVE ESTAR ACOMPANHADA PELOS ESPECIALISTAS ADEQUADOS

Processo de venda

Profissionais do vendedor

Profissionais do comprador

Processo de compra

Modelagem Financeira, Avaliação e Documentação

Estruturação da transação (planejamento estratégico)

Road Show (marketing)

Recebimento de Ofertas Não Vinculantes e pré-seleção de candidatos

Due Diligence (DD)

Recebimento de Oferta Vinculante

Assinatura do acordo (SPA, SLA, IA)

Assessor Financeiro: Boutique ou Banco

Assessor Legal: Escritório de Advogados

Intermediários

Assessor Financeiro: Boutique ou Banco, ou executivos internos com experiência e competência em F&A no Brasil

Assessor Legal: Escritório de Advogados

Advogados

Consultoria

Auditoria

Consultoria/Engenharia

Estudo de mercado, avaliação preliminar e priorização

Assinatura de LOI e/ou NDA

Modelagem e avaliação da oportunidade

Oferta Não Vinculante (NBO)

Due Diligence (DD)

Oferta Vinculante (BO)

Assinatura do acordo (SPA, SLA, IA)

ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

- O que está acontecendo em F&A no Brasil?
- Por que esta movimentação?

O processo de compra ou venda de uma empresa

Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

- Comprador - Investidor
- Vendedor – Empresário

Análise de ganhos, riscos e tendências no mercado eólico

ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

- O que está acontecendo em F&A no Brasil?
- Por que esta movimentação?

O processo de compra ou venda de uma empresa

Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

- Comprador - Investidor
- Vendedor – Empresário

Análise de ganhos, riscos e tendências no mercado eólico

COMO O INVESTIDOR NACIONAL OU ESTRANGEIRO PODE AUMENTAR O GANHO NUMA AQUISIÇÃO? ALGUMAS DICAS GERAIS

Focar no “core business” da empresa.

- Está estatisticamente demonstrado que diversificar em outros segmentos via aquisições destrói valor.

Tomar em conta que a diversificação geográfica cria valor para o investidor.

Gerenciar da forma mais profissional possível todo o processo de aquisição, contratando executivos internos, ou a uma boutique ou banco, com a devida experiência local em F&A, com o intuito de minimizar os três fatores que fazem que a maioria das aquisições destruam valor para o investidor (1):

a) Seleção do target,

- Ter claro o racional da expansão via aquisição.

- Ex: crescimento para obter economias de escala, diversificação geográfica num país com potencial, redução de custos, liderar uma consolidação do mercado, sinergias, acessar ativos únicos como capital humano, know how, etc.

- Definir claramente o perfil do alvo procurado (alinhado com o racional), seu retorno esperado, e apenas comprar caso seja encontrada uma oportunidade nas condições pretendidas.

b) Avaliação/ valor de compra realista. Ex:

- Às vezes o mercado está aquecido e é necessário esperar meses até efetivar uma transação.
- Comprar ativos com riscos, menos “badalados” e portanto mais baratos, estruturando a transação para diminuir os riscos.
 - Toda empresa ou ativo, tem, ou pelo menos teve, alguma dificuldade financeira, operacional, tributária, trabalhista, técnica, ambiental, regulatória ou jurídica.
 - Existem estruturas de transação que permitem ao investidor limitar seus riscos assim como lucrar uma vez superadas as dificuldades.

c) Facilitar a implementação de sinergias. Ex:

- Escolher alvos de tamanho pequeno em relação ao investidor (máximo 50%), para limitar riscos e complexidades da integração post fusão, que é a diferença entre obter os ganhos e sinergias esperadas na transação ou não.
- Pagar com ações na compra de projetos ou empresas não cotadas, é uma boa forma de incentivar ao adquirido, quando o êxito final da transação depende do envolvimento dele na integração post fusão.

CADA FASE DO PROCESSO DE COMPRA AJUDA A OTIMIZAR O GANHO

ALGUMAS DICAS EM CADA FASE DO PROCESSO DE AQUISIÇÃO

Estudo de mercado, contato inicial e avaliação preliminar

Avaliar todas as opções do mercado, em função do racional estratégico e do perfil requerido do alvo. Informar-se sobre a reputação e profissionalismo do proprietário e de seu assessor financeiro. Entender se existe alguma expectativa de valor e avaliar preliminarmente se o preço é razoável. Ex: múltiplos ponderados pelo crescimento, ou valor de mercado de ativos comparáveis.

Assinatura de LOI e/ou NDA

Avaliar o modelo LOI e ou NDA cuidadosamente, tendo a certeza de que não existe nenhum compromisso além da confidencialidade ou uma expressão de interesse inicial.

Modelagem e avaliação da oportunidade

Fazer uma modelagem financeira, estimando um range de preço baseado em diferentes cenários, entre outros:

- Cenário pessimista
- Cenário otimista, que normalmente coincide com as expectativas do empreendedor

Oferta Não Vinculante (NBO)

Em algumas aquisições pode ser uma boa ideia fazer uma oferta na seguinte estrutura:

- Fixo, no valor do cenário pessimista.
- Variável (ou êxito), complementando o valor do fixo até o cenário otimista.

Condicionar os pagamentos ao empreendedor a condições “go – not go”. Ex: aprovações regulatórias, CADE, obtenção de licenças, etc.

Due Diligence (DD)

Vale a pena contratar a bons advogados, auditores, e empresa consultora ou de engenharia especializada no setor, com custo pequeno quando comparado com o valor dos riscos envolvidos. Investir numa DD com um mínimo de garantias (exclusividade, irretratabilidade da NBO, etc)

Oferta Vinculante (BO)

Respeitar o “acordo de cavalheiros” praxe do mercado: se não foram encontradas “surpresas” na DD, a Oferta Vinculante deve ser muito similar à Oferta Não Vinculante inicial.

Assinatura do acordo (SPA, SLA, IA)

Tomar em conta que muitas transações não chegam ao final por inflexibilidade das partes nas negociações contratuais finais.

Contar com um bom escritório de advocacia, com experiência em F&A.

Continuar contando com o assessor financeiro até o final da transação, com o intuito de ajudar e complementar os advogados nos números da modelagem financeira, no histórico negocial, e nos detalhes da estruturação.

O ESTUDO DE MERCADO É ESSENCIAL PARA MAPEAR AS MELHORES OPORTUNIDADES, E O “DEAL” PARA CONCRETIZÁ-LAS

CASO REAL DE EMPRESA MULTINACIONAL ASSESSORADA PELA CI

ESTUDO DE MERCADO

Long List:
194 potenciais alvos

**TOP DOWN:
INFORMAÇÕES
PUBLICAS DO
MERCADO**

Fit List:
**47
empresas
candidatas**

**CONTATO COM AS
EMPRESAS**

Short List:
**7 boas
oportunidades**

**BOTTOM UP:
INFORMAÇÕES
PRIVADAS DO
MERCADO**

TRANSAÇÃO
(DEAL)

Final List: **4
empresas
interessadas numa
transação**

NDA / LOI
Valuation
NBO
DD
BO
Signing

1 empresa adquirida



ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

- O que está acontecendo em F&A no Brasil?
- Por que esta movimentação?

O processo de compra ou venda de uma empresa

Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

- Comprador - Investidor
- Vendedor – Empresário

Analise de ganhos, riscos e tendências no mercado eólico

COMO EMPREENDEDORES BRASILEIROS PODEM AUMENTAR O GANHO NUMA VENDA DE EMPRESA OU PROJETO?

ALGUMAS DICAS GERAIS

Delegar a coordenação do processo de venda da empresa ou projeto em profissionais com experiência, reputação e competência. Ex: boutique ou banco de investimento

- **Um estudo da prestigiosa universidade INSEAD mostra que empresas de capital fechado são vendidas com deságio médio de 20-30% versus empresas cotadas ⁽¹⁾, e aponta como principal fator deste deságio a ausência de assessoramento financeiro adequado.**
 - **Estabelecer um processo competitivo é chave para obter o melhor resultado.**
 - **O processo de venda é sumamente complexo.**
 - **O investidor costuma comprar várias vezes no ano, e o vendedor realiza poucas transações na vida.**
- **Mesmo que o empreendedor tenha ampla experiência em F&A, “advogar em causa própria” não é a melhor opção.**
 - **Um profissional de F&A sabe que uma interação profissional e sem envolvimento emocional é fundamental para concretizar a melhor oferta.**

Deixar que o preço do projeto/empresa seja estipulado pelo mercado num processo competitivo

- **Em alguns casos o empreendedor perde o negócio porque quer um valor irreal.**
- **Em outros casos o empreendedor fecha com o primeiro investidor interessado e vende abaixo do valor de mercado.**

Terceirizar a coordenação do processo de venda com exclusividade

- **Única forma de preservar a reputação do sócio/empreendedor e de seu mandato, evitando que o mesmo projeto seja apresentado várias vezes à mesma empresa, ou que sejam discriminados alguns investidores.**

Preparar a empresa para ser vendida desde já, e aproveitar para vender quando o mercado está aquecido.

CADA FASE DO PROCESSO DE VENDA AJUDA A OTIMIZAR O GANHO

ALGUMAS DICAS EM CADA FASE DO PROCESSO DE VENDA

Modelagem Financeira, Avaliação e Documentação

Elaborar uma modelagem financeira e uma documentação no padrão do mercado. Assim:

- Aumentará o número de ofertas e seus valores, pois o investidor enxergará profissionalismo e seriedade, e ainda simplificará seu processo de análise.
- Agilizará posteriores negociações, especialmente no que tange valores.

Estruturação da Transação (Planejamento estratégico)

Conhecido o potencial preço de venda e os riscos do projeto ou empresa, é possível decidir qual a estrutura que maximiza o valor. Ex: Venda total ou parcial? Maioritária ou minoritária? Qual o perfil do investidor ideal? Fundo? Estratégico? Condições de pagamento? Quem fica com quais riscos?...

Road Show (apresentação)

Apresentar profissionalmente o projeto nacional e internacionalmente aos potenciais investidores, estabelecendo um processo competitivo para encontrar as melhores ofertas.

Investidores estrangeiros com foco num ativo/ país, e que procuram crescimento no longo prazo, podem fazer melhores ofertas, pois tem motivações diferentes às estritamente financeiras.

Recebimento de Ofertas Não Vinculantes e pré-seleção de candidatos

Para selecionar a melhor oferta é preciso avaliar não apenas o preço, também o perfil do investidor, sua velocidade e firmeza nos próximos passos, as condições de pagamento, sua reputação no mercado, etc.

Due Diligence (DD)

A estratégia de DD, começa no primeiro dia do projeto, refletindo na modelagem financeira e na documentação a realidade do projeto para eliminar o risco de “surpresas”.

Este é o momento para envolver os advogados responsáveis do contrato, pois assim estarão ao mesmo nível de conhecimento que os advogados do investidor, que participam ativamente na DD.

Recebimento de Oferta Vinculante

Quando o investidor sabe que “não está sozinho”, e a documentação inicial reflete a realidade do projeto, a Oferta Vinculante costuma ser muito similar à Oferta Não Vinculante.

Assinatura do acordo (SPA, SLA, IA)

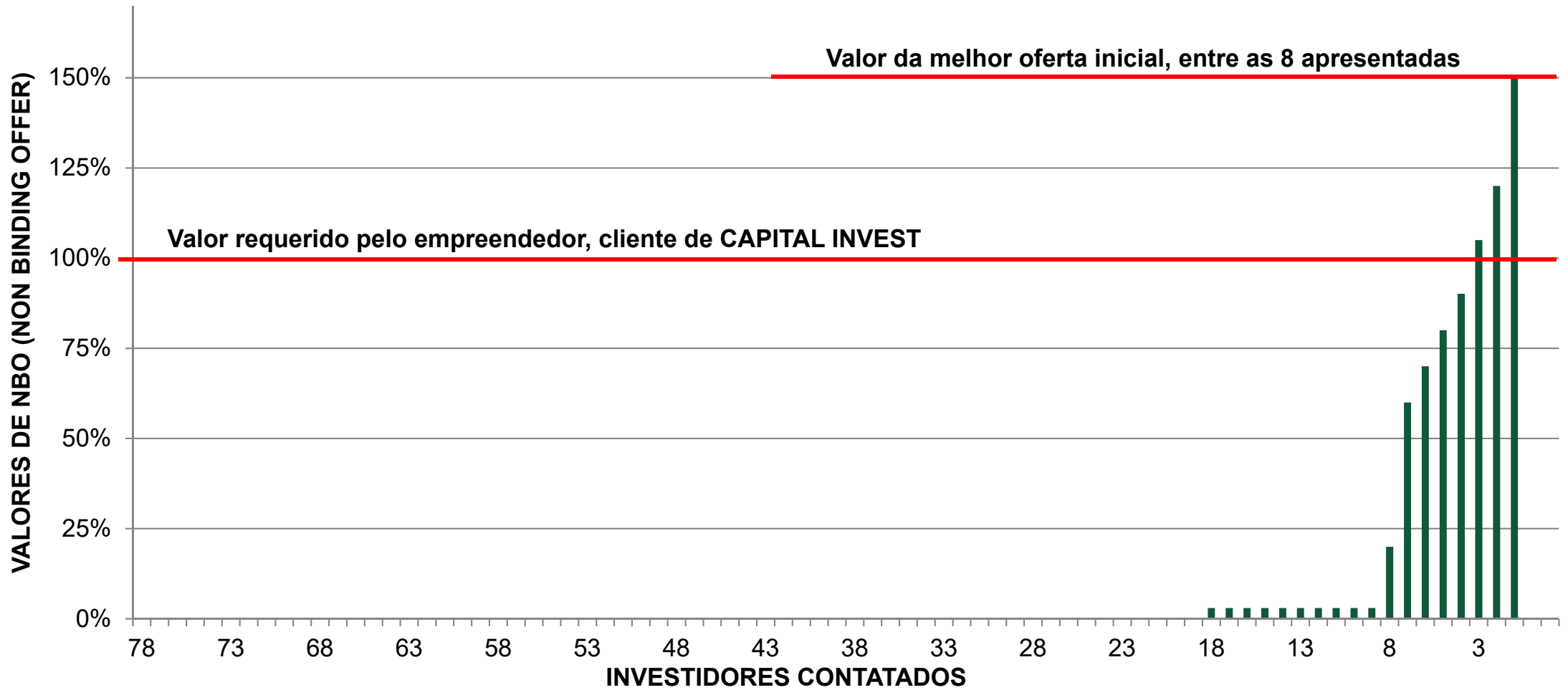
Tomar em conta que muitas transações não chegam ao final por inflexibilidade das partes nas negociações contratuais finais.

Contar com um bom escritório de advocacia, com experiência em F&A .

Contar com a boutique ou banco até o final da transação, com o intuito de ajudar e complementar os advogados nos números da modelagem financeira, no histórico negocial, e nos detalhes da estruturação.

O ROAD-SHOW É CHAVE PARA OBTER AS MELHORES OFERTAS

DISTRIBUIÇÃO REAL DE VALORES DE NBO NUMA VENDA ASSESSORADA PELA CI



ÍNDICE

Introdução

Visão de mercado de F&A (Fusões e Aquisições)

- O que está acontecendo em F&A no Brasil?
- Por que esta movimentação?

O processo de compra ou venda de uma empresa

Estratégias de otimização da relação ganho/risco numa aquisição

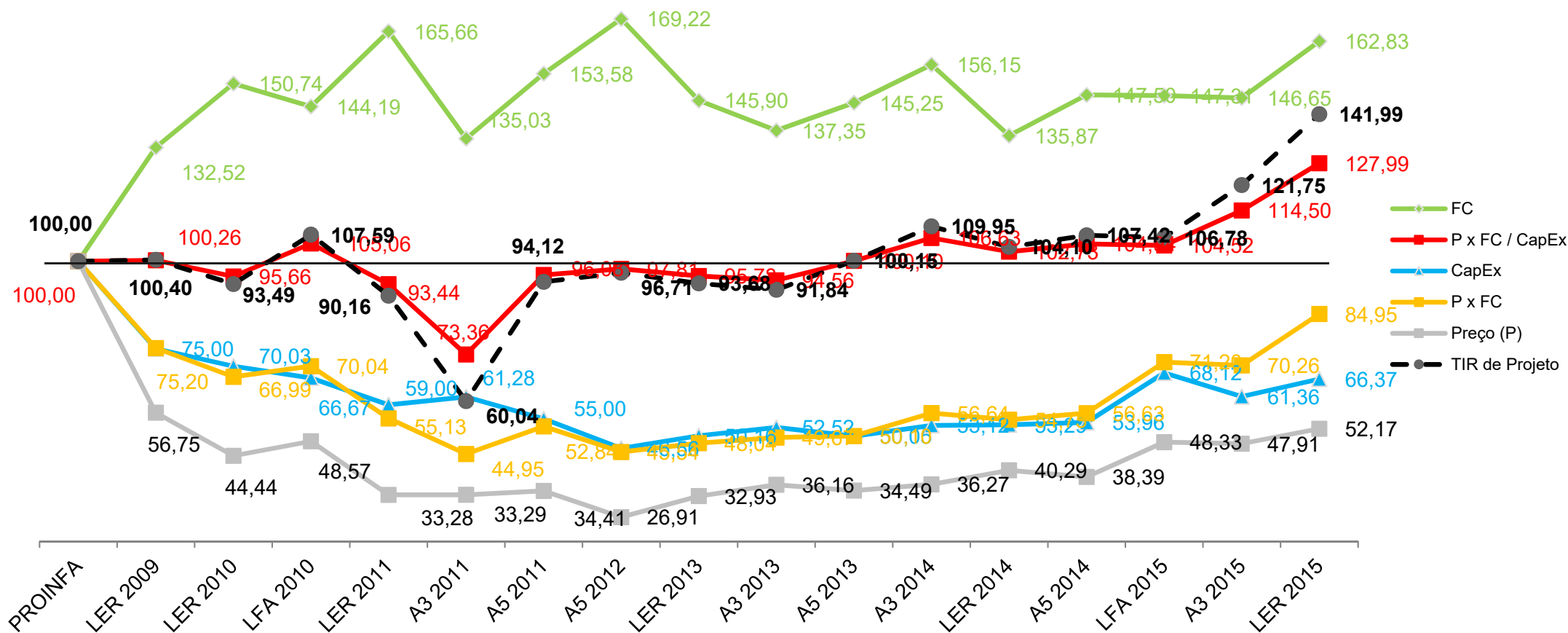
- Comprador - Investidor
- Vendedor – Empresário

Análise de ganhos, riscos e tendências no mercado eólico

PARA PRESERVAR A TIR DO ACIONISTA, A TIR DOS PROJETOS TEM AUMENTADO A PARTIR DE 2013

Evolução dos três principais parâmetros com impacto na “TIR de projeto” nas eólicas

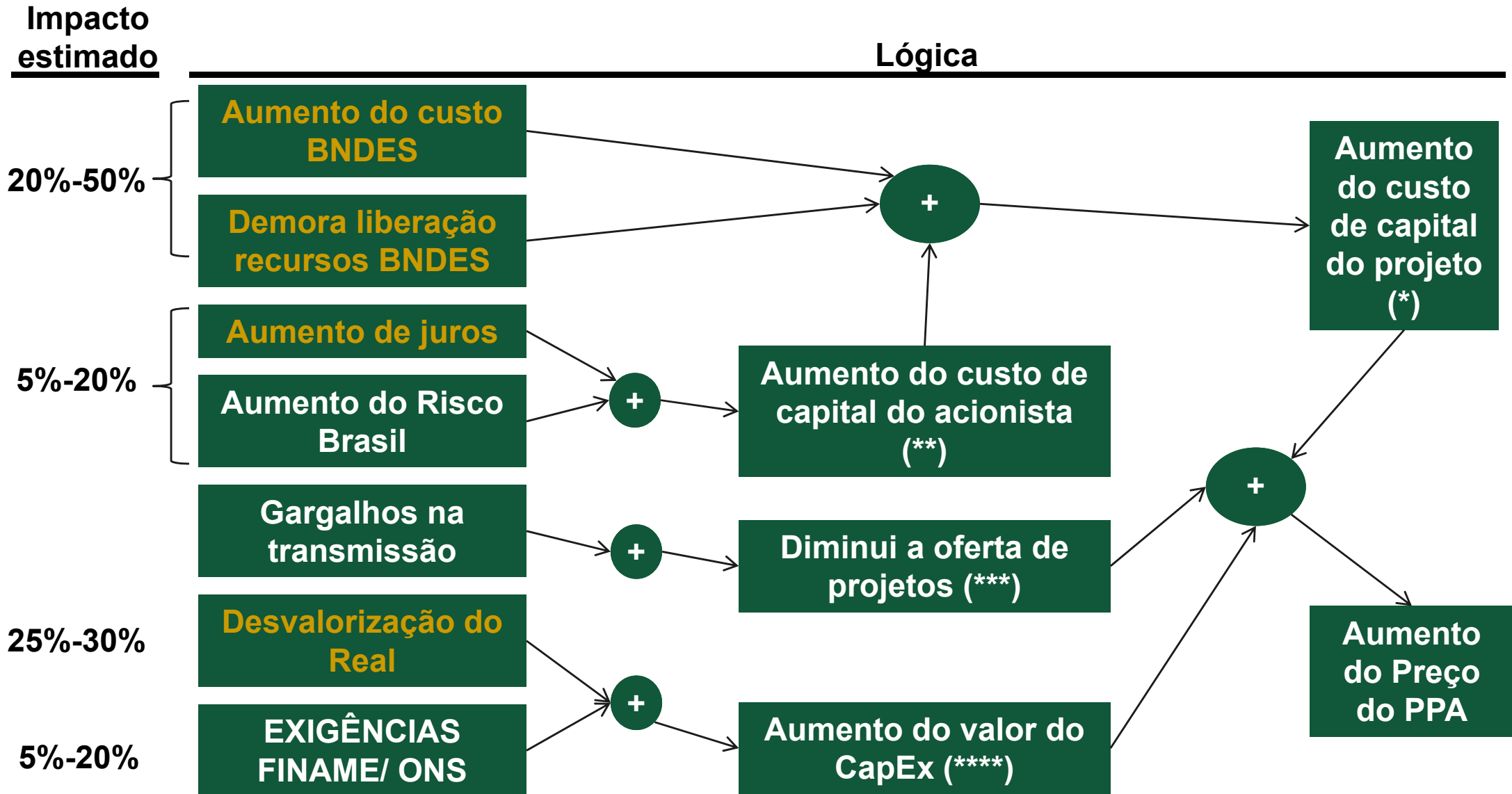
- DADOS REAIS ANEEL / BNDES -



Com o intuito de preservar a relação TIR de acionista/risco, a TIR dos projetos tem aumentado em 2014-2015, para compensar: a) o aumento do custo BNDES (TJLP, Spread e ICSD), b) o aumento dos riscos/ custo de crédito ponte por atrasos na liberação dos financiamentos BNDES. Adicionalmente o aumento dos juros e o do risco Brasil, deve ter estimulado a TIR do acionista e consequentemente a TIR dos projetos.

Fonte: BNDES, ANEEL. Análise: CAPITAL INVEST. OBS: Parâmetros, corrigidos pelo IGPM, com referência a PROINFA. TIR estimada, baseada num modelo financeiro. CapEx informado nos leilões de 2014 e 2015 ajustado (aumentado), vs. o valor informado à Aneel para estimar de forma conservadora a TIR dos projetos

OS PRINCIPAIS RESPONSÁVEL PELO AUMENTO DOS PREÇOS NOS ÚLTIMOS LEILÕES SÃO BNDES, DESVALORIZAÇÃO DO REAL E AUMENTO DOS JUROS



(*) A TIR dos projetos aumenta: pela piora das condições de financiamento para preservar o custo de capital do acionista, e b) pelo aumento da TIR do acionista.

(**) aumento do risco ou da retorno de alternativas com menos risco, aumenta o retorno exigido pelo acionista

(***) Pela menor concorrência nos leilões

(****) 30% aprox. do custo dos equipamentos está indexado al dólar.

OBRIGADO!

www.capitalinvest-group.com

CAPITAL INVEST

M&A Advisors

